

Roni Launonen

YRITYSTUKIEN VAIKUTUS STARTU- PIEN KILPAILUKYKYYN

Tekniikan ja luonnontieteiden tiedekunta
Kandidaatintyö
Toukokuu 2019

TIIVISTELMÄ

Roni Launonen: Yritystukien vaikutus startupien kilpailukykyyn
Kandidaatintyö
Tampereen yliopisto
Tuotantotalouden kandidaatin tutkinto-ohjelma
Toukokuu 2019

Yritystukien vaikutuksella on suuri merkitys tukien myöntämisen kannattavuuden takia. Yritystukien vaikuttavuutta ja kannattavuutta voidaan tutkia yrityksen kilpailukyvyyn avulla. Tässä työssä keskitytään erityisesti startupien kilpailukyvyyn muutoksiin, joita yritystuet aiheuttavat. Työn tarkoituksena on havainnoida, minkälaisia toimintoja startupin täytyy tehdä yritystuilla, jotta se voi kasvattaa kilpailukykyä, sekä miten kilpailukyky muodostuu.

Ongelman ratkaisemiseksi tutkitaan ensin saatavilla olevia kirjallisuuslähteitä ja näiden perusteella valittiin sopiva tarkastelutapa ongelmaan. Startupien kilpailukyvyyn mittaamiseen löytyy sopivia mittareita, joiden avulla ongelmaa lähdetään selvittämään. Tieteellisen kirjallisuuden ollessa rajallista aiheeseen liittyen, yhdistellään tutkimuksessa eri kirjallisuutta ja tehdään näiden avulla loogisia johtopäätöksiä.

Tutkimuksen lopputulos on looginen ja uskottava. Yritystuet vaikuttavat startupin kilpailukykyyn positiivisesti kaikilla tässä tutkimuksessa käytettävillä mittareilla. Startup-yrityksen täytyy kuitenkin itse selvittää mihin tuet sijoitetaan, koska yritystuet ovat rajallisia, eikä kaikkiin toimintoihin pystytä vaikuttamaan samaan aikaan. Porterin kilpailuvoimien mallin soveltamisella tässä tutkimuksessa saadaan myös selville, että startupien tulee pyrkiä kehittämään toimintaansa niin, että se pystyy toimia kilpailijoihinsa vastaan ja olemaan niiden edellä.

Avainsanat: Yritystuki, startup, kilpailukyky, vaikuttavuus

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck –ohjelmalla

ABSTRACT

Roni Launonen: Business subsidies effectiveness for start-ups competitiveness
Bachelor of Science Thesis
Tampere University
Bachelor's Degree Programme in Industrial Engineering and Management
May 2019

The effectiveness of business subsidies has great importance because of the subsidies grant profitability. The effectiveness and profitability of business subsidies can be studied using the competitiveness of the company. This work focuses on the changes in the competitiveness of start-ups caused by business subsidy. The purpose of this work is to observe what kind of activities start-up has to do with business subsidies so that it can increase its competitiveness and how competitiveness is formed.

In order to solve the problem, available literature sources are first studied and based on the literature, a suitable approach to the problem is selected. Using the suitable indicators to measure the competitiveness of the start-ups, which help to find out the problem. With limited scientific literature on the subject, different literature will be combined in the study and logical conclusions will drawn with these.

The result of the study is logical and credible. Business subsidies has a positive impact on the competitiveness of start-ups with all the indicators used in this study. However, the start-up company must find out where to invest the subsidies, because the business subsidy is limited and not all the activities can be affected at the same time. Applying the Porter five competitive forces model in this study also reveal that start-ups should strive to develop their operations so that they can act against their competitors and be ahead of them.

Keywords: Business subsidy, start-up, competitiveness, effectiveness

The originality of this thesis has been checked using the Turnitin OriginalityCheck service.

ALKUSANAT

Tämän kandidaatin työn aiheen valinta on ollut onnistunut ja työtä on ollut mielenkiintoista tehdä. Tutkimuksesta tuli mielenkiintoinen, vaikka tieteellisen tutkimuksen löytäminen aiheen tueksi osoittautuikin odotettua haastavammaksi. Työssä päästiin kuitenkin järkevään ja odotettuun lopputulokseen haasteista huolimatta.

Haluan lopuksi kiittää kaikkia tähän kandidaatintyöhön vaikuttaneita henkilöitä. Teemu Lainetta haluan kiittää hyvästä esityksestä ja pohjustuksesta aiheeseen, sekä hyvistä vinkeistä seminaaritalaisuudessa. Tuomas Korhosta haluan kiittää hyvin vedetystä kursista ja erityisesti kaikista vinkeistä liittyen tämän työn kirjoittamiseen. Myös seminaarien opponijien avusta oli paljon hyötyä ja haluan kiittää heitä tästä. Erityisesti haluan kiittää myös ystäviäni, jotka ovat käyneet kanssani tämän saman matkan ja ovat auttaneet ja kannustaneet pienemmissä ja suuremmissakin asioissa kandidaattityöhön liittyen.

Tampereella, 8.5.2019

Roni Launonen

SISÄLLYSLUETTELO

1.	JOHDANTO	1
2.	YRITYSTUKI.....	3
2.1	Yritystuet startupeille	3
2.2	Yritystukien vaikuttavuus	5
3.	KILPAILUKYKY.....	6
3.1	Startupien kilpailukyky	6
3.2	Organisaation kilpailukyvyn mittaaminen	8
3.3	Porterin viiden kilpailuvoiman malli	8
4.	YRITYSTUET JA KILPAILUKYKY.....	11
4.1	Kilpailukyvyn muutos yritystukien aikana	11
4.2	Kilpailukyvyn muutos yritystukien jälkeen	12
4.3	Porterin viiden kilpailuvoiman mallin soveltaminen	14
5.	PÄÄTELMÄT	17
	LÄHTEET	19

1. JOHDANTO

Nykypäivänä startupit ovat yhä suurempi trendi ja niistä tulee yhä suurempia menestystarinoita. Startupeihin halutaan myös panostaa yritystuilla, jotta niillä olisi parempi mahdollisuus menestyä ja tuoda markkinoille uusia ideoita. Yritystukiin halutaan panostaa, koska niiden uskotaan tuovan kasvua yrityksille ja tätä kautta luovan myös työpaikkoja ja verotuloja, joiden avulla valtion myöntämät tuet luovat hyötyä sekä startupille, että valtiolle.

Yritystukia myönnettäessä halutaan kuitenkin, että tuet tuottavat jotakin hyötyä, eivätkä ne mene hukkaan. Yritystukia on suoraan myönnettäviä tukia ja verotukia (Rothovius 2017). Tässä tutkimuksessa keskitytään kuitenkin suoriin tukiin, koska suurimmaksi osaksi startupit saavat suoria yritystukia, ellei toimiala ole esimerkiksi energiateollisuuden liittyvä, jolloin myös verotukia voisi saada.

Suorat yritystuet startupeille ovat suurimmaksi osaksi tarkoitettu kehitystyöhön, kansainvälistymiseen ja muihin innovatiivisiin projekteihin. Rauhasen et al. (2015) mukaan suorilla yritystuilla on yleisesti myös jonkinlaisia vaatimuksia käytön suhteen, mikä rajoittaa tukien käyttöä. Rauhasen et al. (2015) mukaan tukea pitää myös erikseen hakea, minkä jälkeen tuki myönnetään potentiaalisille yrityksille. Yritystukien odotetaan lisäävän kohdeyrityksen työllisyyttä ja myös tuottavan tuet rahallisesti takaisin, jos katsotaan kansantaloudellisesta näkökulmasta (Maliranta et al. 2016). Työn tarkoituksena on kuitenkin tutkia tukien vaikutusta kohdeyrityksiin. Hyvä metodi, jolla tutkia tukien vaikutusta, on yrityksen kilpailukyvyn muutosten tutkiminen.

Startup-yritysten kilpailukyvyn tutkiminen eroaa osittain muista yrityksistä, koska startupit ovat paljon riskialttiimpia eikä niistä ole aina saatavilla tarvittavaa dataa. Kilpailukykyä voidaan tutkia erilaisilla tutkimusmenetelmillä, kuten Porterin (2008) viiden kilpailuvoinman mallin avulla. Startupit ovat usein sellaisia yrityksiä, joilla on kokonaan uusi tuote tai palvelu, tai vaihtoehtoisesti jokin paranneltu tuote tai palvelu. Tällöin kilpailijoiden tunnistaminen on vaikeaa, koska niitä ei vielä ole tai myös kilpailija on vasta kehitysvaiheessa. Yritystukien saamisen jälkeen kilpailukykyä on kuitenkin helpompi arvioida. Yleisesti startupeilla on kuitenkin hyvä kilpailuasema kilpailijoihinsa nähden, jos yritys on päässyt tavoitteisiinsa, jotka tuilla on ollut tarkoitus saavuttaa, koska yritys on tällöin hyvin todennäköisesti ensimmäisenä markkinoilla.

Tämän työn tarkoituksena on käsitellä yritystukien vaikutusta startupeihin ja niiden kilpailukykyyn. Ensin pohjustetaan yritystukien teoriaa, eli mitä ne käytännössä tarkoittavat ja minkälaista yritystukea startup-yritykset voivat saada. Kyseessä voi olla tukimuotoja aina suorasta rahoituksesta ja lainasta verohelpotuksiin. Tarkoituksena on myös käsitellä yleisesti, mitä hyötyjä yritystuilla voidaan yrityksessä saavuttaa.

Teorian toisena osuutena käsitellään kilpailukykyä sekä sen mittaamisen perusteita. Kilpailukykyä voidaan mitata yleisesti organisaatioissa monilla tavoilla, jotka pätevät mihin tahansa yritykseen. Startupeilla on kuitenkin muita erityispiirteitä, joita täytyy ottaa huomioon näissä asioissa. Koska kyseessä on vielä pieni yritys, kilpailtu ala voi olla monella tapaa haastava ja perinteisistä isoista yrityksistä poikkeava. Startupin menestys voi näkyä vasta vuosien päästä, joten tukien vaikutusta voi olla haastavampaa arvioida kuin isompien yritysten kohdalla.

Pääasiallisena tutkimusongelmana tässä työssä on startupien toiminta saatujen yritystukien kanssa ja kuinka yritystuet vaikuttavat startupien kilpailukyvyn muutokseen. Tavoitteena on selvittää millä tavalla yritystukia käytetään yrityksen kehittämiseen, verrattuna mihin tuet on alun perin tarkoitettu. Kilpailukyvyn analysoimisen tukena tutkimuksessa käytetään Porterin viiden kilpailuvoiman mallia ja malliin pyritään liittämään yritystukien vaikutus. Oletuksena on, että tuet aiheuttavat yritykselle kasvua, jonka myötä yrityksen tulos paranee ja näin myös kilpailukyky muita yrityksiä vastaan.

Työn tutkimusmetodologia perustuu tieteellisiin artikkeleihin ja kirjoihin. Tieteellisten lähteiden hakeminen on tapahtunut pääasiassa Andorista sekä Google Scholarista, suurimmaksi osaksi englanninkielisiä hakusanoja käyttäen, mutta mahdollisuuksien mukaan myös suomenkielisiä käyttäen. Työn pääasiallisen tutkimuksen, eli kappaleen neljä, tutkimusmetodologia perustuu erilaisten tieteellisten tutkimusten yhdistelemiseen ja päätelmiin, koska suoranaista tutkimusta tutkimusongelmasta ei juurikaan ole saatavilla.

2. YRITYSTUKI

Yritystuet ovat valtion myöntämiä suoria yritystukia, verohelpotuksia tai kaikkia muita taloudellisesti auttavia tukia (Rothovius 2017). Suorat yritystuet ovat yleensä suoraa rahoitusta yritykselle tai valtion myöntämää lainaa. Verohelpotukset ovat laajempia, ja ne koskevat yleensä suoranaisesti toimialaa. Tässä tutkimuksessa keskitytään kuitenkin suoriin yritystukiin eikä jaotella startupeja toimialan mukaan, jotta tutkimus pysyy kohtuullisesti rajattuna.

Yritystukia on monenlaisia ja ne riippuvat aina siitä, mihin toimintaan tuki on tarkoitus kohdistaa. Startupien tapauksessa on kyseessä nuori ja kehittyvä yritys, joten tuet ovat pääasiassa tutkimus- ja kehitystoiminnan, työllisyyden sekä innovaatiotoiminnan tukia. Suomessa näitä myöntää pääasiassa Business Finland eli entinen Tekes (Koski & Tuuli 2010).

Yritystukien edellytyksenä on kohdeyrityksen selkeä päämäärä ja tavoitteellisuus taloudellisesti, sekä yrityksen tavoite kehittää markkinoita jollakin tavalla. Tavoitteiden tulisi olla myös tarkoituksenmukaisia ja kustannustehokkaita toteuttaa. (Rothovius 2017) Eriyisesti suorissa yritystuissa tulee yrityksellä olla selkeä päämäärä, jotta tuen voi saada, sillä tukia ei myönnetä helposti ja vain potentiaalisimmille yrityksille myönnetään tukea. Tuen kohteen ilmaiseminen on myös haastavaa, sillä yritystukien myöntäjällä ei ole tarvittavaa tietoa yrityksen hankkeen kohteesta, ja tällöin suuret yritykset ovat etulyöntiasemassa (Rauhanen et al. 2015).

2.1 Yritystuet startupeille

Yritystukien myöntäminen startupeille on tärkeää, jotta uudet kehittyvät yritykset voivat menestyä haastavassa yritysmaailmassa. Usein startupit vaativat suuria investointeja, jotta liiketoimintaa on mahdollista kehittää. Startupeille myönnetään usein T&K-tukia ja työllisyystukia (Koski & Pajarinen 2011). Suurimmaksi osaksi tuet ovat myös suoria tukia. Saatua rahoitusta käytetään usein oman palvelun kehittämiseen, jotta se saadaan markkinoille ja startupeille on myös tyypillistä mennä markkinoille isolla volyymilla, jotta yritys voi saavuttaa vankan aseman markkinoilla. Startupit hakevat tukia usein tarkoituksena kansainvälistyä maailman markkinoille sekä tarkoituksena tutkia markkinoiden nykytilan-

netta. Tukia myönnetään usein yrityksille, joilla on realistinen suunnitelma kansainvälistyä, koska maailman markkinoilla on mahdollisuus kasvaa suureksi yritykseksi ja täten myös työllistää paljon työntekijöitä.

Fischerin ja Reuberin (2003) mukaan kasvuyritykset kiinnostavat päättäjiä, koska ne voivat tuottaa työpaikkoja ja heillä on hyvät mahdollisuudet taloudelliseen kehitykseen. Kasvuyritykset voidaan tässä tapauksessa liittää myös startupeihin, koska kasvuyritykset ovat useissa tapauksissa myös startupeja. Fischerin ja Reuberin (2003) mukaan kasvuyrityksillä on myös tarve yrityksen kasvun avustamiseen. Julkisesta yritystuesta tätä apua ei kuitenkaan ole saatavilla, joten yritykset voivat joutua käyttämään saatuja tukia myös ulkoisiin tahoihin tai hakea lisärahoitusta muulla tavalla. Kasvuyritykset tarvitsevatkin apua Fischerin ja Reuberin (2003) mukaan esimerkiksi riskisijoittajilta ja konsulteilta. Julkisessa yritystuessa yrityksellä ei aina ole mitään velvollisuuksia tai velvollisuudet voivat olla vain kasvuun liittyviä, mutta ulkoisilla rahoittajilla on aina joitakin vaatimuksia yritykseltä, kuten jokin osuus yrityksestä tai muita tuottovaatimuksia, joilla voi saada sijoituksensa takaisin.

Suomessa kaikista startupeista 3-4 prosenttia saa Tekesin (nyk. Business Finland) myöntämää rahoitusta. Määrä on melko pieni, mutta yritykset valitaan kuitenkin tarkkaan ja harkiten, joten yleisesti yritystukea saavat startupit ovat jo ennen yritystukia potentiaallisia menestyjiä. Rahoituksen määrä riippuu kuitenkin aina yrityksestä ja esimerkiksi kasvu-startupit saavat huomattavasti enemmän rahoitusta, kuin tavallisemmat startupit. Kasvu-startupien suurempi rahoitus on myös nähtävissä, sillä kasvu-startupien kasvava työllisyys tukien aikana on huomattavasti suurempi, kuin tavallisilla startupeilla. (Lahtinen et al. 2016)

Suomessa yksi mahdollinen tukimuoto startupille on Business Finlandin nuoren ja innovatiivisen yrityksen rahoitus. Tuen myöntämiseksi yrityksellä tulee olla erinäisiä vaatimuksia, kuten yrityksen ikä ja omistusmuoto, mutta näyttöä tulee olla myös jo olemassa olevasta kasvusta tai kuinka kasvua lähdetäisiin toteuttamaan. Usein startup, joka hakee kyseistä tukea, niin sen tavoitteena voi olla siirtyminen uusille markkinoille, vahvistaa yrityksen resursseja ja kehittää liikevaihtoa ja vientiä. (Business Finland 2018)

Vaikka edellä on esitetty vain yksi mahdollinen tukimuoto startupille, voidaan tätä tietoa kuitenkin hyödyntää, koska pääasialliset ja tärkeimmät tukien vaatimukset ovat usein samoja tai samankaltaisia. Myös startupin tukien pääasiallinen käyttötarkoitus on useimmiten samankaltainen riippumatta startupista. Tukien suuruus vain vaihtelee riippuen startupista, joten myös tukien käytön mittakaava on erilainen. Loppujen lopuksi kaikki pyrkivät jollakin tavalla parantamaan yrityksen tulosta.

2.2 Yritystukien vaikuttavuus

T&K-tukia eli tutkimus- ja kehitystukia (engl. R&D) tutkittaessa vaikuttavuus on havaittavissa suoraan kyseisen tutkimuksen tai kehityskohteen onnistumisen näkökulmasta. Suurilla yrityksillä tuen vaikuttavuus ei ole niin selvästi nähtävillä, koska kehitystyö voitaisiin muutenkin tehdä, mutta pienemmillä yrityksillä tuen vaikuttavuus on paljon merkittävämpi (Rauhanen et al. 2015). Rauhasen et al. (2015) mukaan T&K-tukia myönnetään usein sellaisille yrityksille, joilla on potentiaalinen menestysmahdollisuus muutenkin ja kyseiset hankkeet tulisivat joka tapauksessa joskus menestymään. Tukien vaikuttavuutta on Rauhasen et al. (2015) mukaan myös hankala mitata ja arvioida, koska sitä ei ole heti havaittavissa ja se voi näkyä vasta vuosien päästä. Muutenkin yrityksellä voi olla monia eri hankkeita joihin tukia kohdistetaan, joten vaikuttavuutta on hankala arvioida, koska ei tiedetä tarkkaan mihin tuet on sijoitettu ja mikä osa tuista tuottaa arvoa ja mikä ei.

Vaikuttavuutta voidaan tarkastella eri näkökulmista, kuten yrityksen kannalta ja tuen myöntävän tahon kannalta. Kosken ja Pajarisen (2011) tutkimuksen mukaan työllisyys lisääntyy kaikista saatavista tuista, kun kyseessä on startup- tai kasvuyritys, mutta nuorissa ja nopeasti kasvavissa yrityksissä tuilla ei ollut niin suurta merkitystä työllisyyteen. Tukea saavalle yritykselle vaikuttavuus on luonnollisesti aina positiivinen, koska muita toimenpiteitä ei tarvitse tehdä. Pois lukien tapaukset, joissa on täyttämättömiä ehtoja, jonka takia tukia jouduttaisiin palauttamaan. Rauhasen et al. (2015) mukaan pienille yrityksille, joihin myös startupit kuuluvat, on tukien saaminen merkittävää, koska on mahdollista, ettei yrityksen hanketta muuten tulisi koskaan toteutettua. Tällöin tuen vaikutus on merkittävä yritykselle ja se voi olla myös yrityksen elinehto.

Yritystukien vaikuttavuutta voidaan tarkastella siis kahdesta eri näkökulmasta, yrityksen sisäpuolelta ja ulkopuolelta. Sisäpuolelta vaikuttavuus on lähes aina positiivinen, kuten mainittu, mutta ulkopuolelta tarkasteltaessa vaikuttavuudessa on monia eri vaihtoehtoja ja näkökulmia. Ulkopuolinen tarkastelu tarkoittaa tässä tapauksessa yritystuen myöntäjän näkökulmaa, jolloin vaikuttavuus nähdään kansantaloudellisesti. Tuen myöntäjä odottaa, että yrityksen taloudellinen asema lähtee nousuun yritystukien vaikutuksesta. Tällöin myönnetty tuki tuottaa jotakin takaisin, vaikka siinä meneekin aikaa. Vaikutukset nähdään pääasiassa saatuina ja kasvavina verotuloina. Mutta myös työllisyysasteen nostaminen voidaan nähdä etuna, vaikka sen tarkkaan mittaaminen onkin vaikeaa.

3. KILPAILUKYKY

Yrityksen kilpailukykyä voidaan analysoida erilaisilla työkaluilla, kuten Porterin viiden kilpailuvoiman mallin avulla. Riippuu kuitenkin yrityksen sen hetkisestä tilanteesta, mikä on paras tapa analysoida kilpailukykyä. Startupien tapauksessa Porterin viisi voimaa ovat hyvä tapa analysoida, koska aloittavassa yrityksessä kilpailijoiden tilanne voi olla vielä epäselvä, eikä niistä välttämättä ole kattavaa tietoa ilman analyysia.

Kilpailukyky tarkoittaa yrityksen kykyä toimia kotimaan ja ulkomaan markkinoilla. Se mittaa myös yrityksen kykyä tuottaa pysyvää kilpailuetua, jota voidaan käyttää yrityksen eri tasoilla. Yrityksen kannalta katsottuna, kilpailukyky tarkoittaa kuitenkin yrityksen kykyä kilpailla kilpailijoihinsa vastaan tuotettujen tuotteiden ja palveluiden kannalta. (Maune 2014)

Organisaation kilpailukyvyllä voidaan tarkoittaa montaa eri asiaa, riippuen tarkastelijan näkökulmasta. Kilpailukyky voi tarkoittaa taloudellista menestystä esimerkiksi sijoittajien näkökulmasta, mutta muille se voi tarkoittaa innovatiivisten tuotteiden kehittämistä tai mahdollisuutta niihin. Joka tapauksessa kilpailukyvyyn odotetaan tuovan kilpailuetua muihin yrityksiin nähden (Connor 2003).

Kilpailukyky määräytyy yleisesti yrityksen tuotannon yksikkökustannusten perusteella, jos tuotteet ovat samanlaisia, verrattuna kilpailijoihin ja tämä määrittää myös markkinaosuutta. Useimmiten tuotteet ovat kuitenkin erilaisia ja tuotteilla myös haetaan eroavaisuutta kilpailijoihin nähden, jotta voidaan tätä kautta parantaa kilpailukykyä markkinoilla. (Rantala 2013) Tuotteiden eroavaisuus voi muodostua esimerkiksi laadusta ja tuotteen muotoilusta. Näillä voidaan vaikuttaa esimerkiksi kuluttajien tottumuksiin ja tätä kautta yritys voi muodostaa kilpailullista etua muihin kilpailijoihin nähden.

3.1 Startupien kilpailukyky

Startupit ovat nuoria ja innovatiivisia yrityksiä, joten niille luo kilpailukykyä samat asiat kuin mille tahansa uudelle yritykselle, jotka ovat ensimmäisiä markkinoilla tai pyrkivät sinne ensimmäisenä. Ensimmäisenä markkinoilla olo tuo yritykselle tiettyjä etuja, mutta siinä on myös omat haittapuolensa, koska yritys ei voi matkia muita ja täten heidän täytyy kohdata ensimmäisenä ilmenevät ongelmat ja niihin varautuminen voi olla haastavaa. Startupit voivat parantaa kilpailukykyään myös laajentamalla toimintaansa maantieteellisesti (Chung et al. 2007).

Startupit voivat saavuttaa etuja silloin, kun he ovat ensimmäisenä markkinoilla, näin myös tapahtuu usein startupien kohdalla, koska tuote tai palvelu on uusi markkinoilla. Johnsonin et al. (2018, s. 193) mukaan ensimmäisenä markkinoilla olevien hyötyjä on kokemus yrityksiin vaikuttavista hyödyistä ennen muita, hyötyjen laajuus, harvinaisten resurssien etuosto-oikeus, maine sekä ostajan vaihtuvat kustannukset. Kyseiset edut riippuvat kuitenkin yrityksestä ja sen toimialasta, koska esimerkiksi konsultointipalvelua tuottavalla yrityksellä ei välttämättä ole mitään erityisiä resursseja, joita tulisi hankkia. Johnsonin et al. (2018, s. 193) mukaan kokemuksilla yrityksiin vaikuttavista hyödyistä tarkoitetaan yrityksen tutustumista toimialaan ennen muita ja täten kilpailijoiden tullessa markkinoille, yrityksellä on jo valmiiksi parempi kokemus asiasta. Yritys voi täten menestyä samalla, kun kilpailijat ovat vielä hankaluuksissa uusien asioiden kanssa. Samalla tavalla uusi yritys voi saavuttaa myös paremman maineen kilpailijoihinsa nähden, kun potentiaaliset asiakkaat tietävät kuka on uuden toimialan alkuperäinen toimija. Hyötyjen laajuudella tarkoitetaan tässä tapauksessa yrityksen kokemia asioita kannattavasta liiketoimintamuodosta, esimerkiksi miten yritys tuottaa tuotteitaan. Ostajan vaihtuvilla kustannuksilla tarkoitetaan yrityksen mahdollisuutta niin sanotusti lukita asiakkaansa ennen kilpailijoita, jolloin voidaan välttyä ainakin osittain hintakilpailulta, josta on suuri hyöty yrityksen alkutaipaleella.

Ensimmäisenä markkinoilla olemisessa on myös haittapuolensa Johnsonin et al. (2018, s. 193) mukaan, kuten kilpailijoiden vapaamatkustaminen ja oppiminen ensimmäiseltä yritykseltä. Vapaamatkustamisella tarkoitetaan kilpailijan mahdollisuutta kopioida ensimmäisen yrityksen liikeidea ja täten välttyä suurelta työmäärältä, joka suunnitteluun menee. Oppimisella tarkoitetaan kilpailijan mahdollisuutta oppia ensimmäisen yrityksen virheistä ja täten välttää niitä. Tällöin kustannukset vähenevät ja kilpailijan mahdollisuus markkinoille tuloon parantuu huomattavasti. Tällöin myös startupin kilpailuetu heikkenee.

Startupien kilpailukykyä tarkasteltaessa toiselta kannalta, siihen vaikuttaa tällöin enemmän startupin sisäiset tekijät ja itse startupin toiminta, joiden avulla voidaan saavuttaa kilpailuetua muihin nähden. Kolme tekijää, jotka vaikuttavat startupien kilpailukykyyn ovat henkinen pääoma, rakenteellinen pääoma sekä sosiaalinen pääoma (Xiao & Zhao 2017). Xiaon ja Zhaon (2017) mukaan henkisellä pääomalla tarkoitetaan yrityksessä työskenteleviä ihmisiä ja miten he työskentelevät ja kuinka työntekijöiden panos vaikuttaa yrityksen menestykseen. Rakenteellisella pääomalla tarkoitetaan yrityksen rakennetta ja kuinka yrityksessä toimitaan. Tähän vaikuttaa esimerkiksi yrityksen kyky tehdä päätöksiä ja kuinka he pystyvät hallitsemaan riskejä. Rakenteella on myös suuri merkitys työntekijöiden toimintaan, onnistunut rakenne mahdollistaa onnistumisen myös työntekijöiden työssä. Xiaon ja Zhaon (2018) mukaan sosiaalisella pääomalla on suuri merkitys

startupien menestykseen ja se on sellainen tekijä, joka vaikuttaa merkittävästi yrityksen menestykseen. Sosiaalinen pääoma tarkoittaa pääasiassa yrityksen toimintaympäristöä ja yrityksen suhteita muihin yrityksiin ja tärkeisiin toimijoihin, jotka liittyvät yrityksen toimintaan, kuten asiakkaat, toimittajat ja rahoittajat.

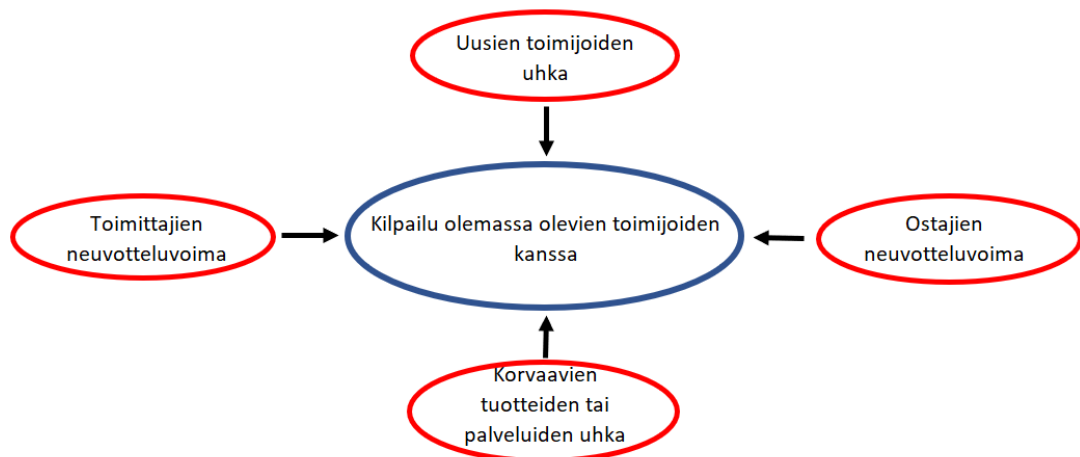
3.2 Organisaation kilpailukyvyn mittaaminen

Organisaation kilpailukykyä verrattuna kilpailijoihin mitataan useimmiten kustannuksia vertailemalla. Rantalan (2013) mukaan tuotannon yksikkökustannukset, työvoimakustannukset sekä kuljetuskustannukset ovat mahdollisia mittareita kilpailukyvyn mittaamiseen, kun niitä verrataan kilpailijoiden vastaaviin. Kyseiset mittaustavat soveltuvat hyvin vakaille yrityksille, joilla on selkeät kilpailijat jo ennestään. Ei ole kuitenkaan olemassa standardisoitua ja maailmanlaajuista kilpailukyvyn mittaamiseen tarkoitettua järjestelmää (Maune 2014). Startupeihin taloudelliset mittausten menetelmät eivät kuitenkaan sovellu niin hyvin (Caseiro & Coelho 2018), koska saatavilla ei ole vielä erityisen tarkkoja tilastoja, ja ne voivat muuttua myös erittäin nopeasti. Tästä syystä startupien kilpailukykyä on helpompaa tarkastella mahdollisten kilpailijoiden tutkimisella ja tarkastelemalla yrityksen sen hetkistä tilannetta. Tähän tarkoitukseen oivallinen työkalu on Porterin viiden kilpailuvoiman malli, joka helpottaa yrityksen analyysia.

Wu et al. (2008) esittää tutkimuksessaan kuusi vaihtoehtoista tapaa startupien kilpailukyvyn mittaamiselle taloudellisen mittaamisen sijasta: Innovaation nopeus (katso Bruderl & Preisendorfer 1998; Lee et al. 2001), nopeus kysyntään vastaamiseen (katso Hill & Jones 2004), tuotannon tehokkuus (katso Hill & Jones 2004), tuotteen laatu (katso Hill & Jones 2004); Lee et al. 2001), tuotannon joustavuus (katso Hill & Jones 2004) sekä kyky tutkimukseen ja kehitykseen (katso Dollinger 1995; Lee et al. 2001). Näitä vaihtoehtoisia mittaustapoja liitettäessä Porterin viiden kilpailuvoiman malliin sekä yritystukiin, voidaan tutkia startupien kilpailukyvyn muutoksia varsin hyvin.

3.3 Porterin viiden kilpailuvoiman malli

Porterin viiden kilpailuvoiman malli koostuu viidestä eri osa-alueesta, jotka ovat uusien toimijoiden muodostama uhka, ostajien neuvotteluvoima, korvaavien tuotteiden tai palveluiden muodostama uhka, toimittajien neuvotteluvoima sekä kilpailu jo olemassa olevien yritysten kanssa (Porter 2008). Kyseinen malli on esitetty alla olevassa kuvassa 1, jota voidaan hyödyntää startupien tarkastelussa ja sitä voidaan soveltaa myös analyysissä myöhemmin, kun analysoidaan yritystukien vaikutuksia.



Kuva 1: Porterin viiden kilpailuvoiman malli (mukailtu lähteestä Porter 2008).

Uusien toimijoiden uhalla tarkoitetaan mitä tahansa muuta yritystä, joka pystyy tulla kilpailemaan yrityksen toimialalle. Joillakin yrityksillä tätä ei välttämättä ole ollenkaan, kun taas joillakin se voi olla hyvinkin merkittävä. Usein suurilla ja vakailta yrityksillä uhka on pienempi kuin muilla, sillä markkinaosuus on muita huomattavasti suurempi. Kuitenkin yrityksen ollessa suuri, ei mahdollista uhkaa tule kukaan laiminlyödä. (Porter 2008)

Ostajien neuvotteluvoimalla voidaan tarkoittaa mitä tahansa yrityksen asiakasta. Asiakkaat voivat vaatia parempaa laatua tai halvempia hintoja, jolloin yrityksen tulee pystyä vastaamaan tarpeisiin jollakin tavalla, koska uhkana on asiakkaiden siirtyminen kilpailijoille, jos tarpeisiin ei pystytä vastaamaan. (Porter 2008)

Korvaavien tuotteiden ja palveluiden uhalla tarkoitetaan mitä tahansa tuotetta tai palvelua, jolla voidaan saada sama tulos aikaiseksi kuin yrityksen normaalisti käyttämillä. Kyseessä voi olla esimerkiksi toisenlainen, mutta tilanteeseen sopiva materiaali, joka on halvempaa tai kestävämpää. On myös mahdollista, että on jokin palvelu, joka voidaan tehdä paremmin ja tehokkaammin jonkin muun toimesta, jolloin kyseessä on korvaavan palvelun uhka. (Porter 2008)

Toimittajien neuvotteluvoimalla tarkoitetaan toimittajan neuvotteluvalttia esimerkiksi resurssien tai muiden palveluiden toimittamisessa. Jos yritys on siis hyvin riippuvainen toimittajan palvelusta, niin toimittajalla on mahdollisuus kontrolloida hintoja, joka voi vaikuttaa merkittävästi yrityksen toimintaan. Toimittajien neuvotteluvoima on kuitenkin aina ta-pauskohtainen ja riippuu merkittävästi toimittajan kilpailijoiden määrästä, jotka voisivat

myös tarjota samaa palvelua. Kriittisten toimittajien tapauksessa ostajan on syytä miettiä, voisiko työtä tehdä itse tai jollakin muulla tavalla, koska hankaluuksien ilmetessä liiketoiminta voi vaarantua merkittävästi. (Porter 2008)

Kilpailulla olemassa olevien toimijoiden kanssa tarkoitetaan mitä tahansa muuta kilpailijaa samalla toimialalla. Kilpailu voi olla esimerkiksi hintakilpailua, laatukilpailua tai mainostamista, joilla pyritään saamaan asiakas itselle ja erottumaan muista edukseen. Kilpailu on suurta, kun muita toimijoita on paljon ja sellaisilla toimialoilla, joihin on helppo päästä mukaan. (Porter 2008)

4. YRITYSTUET JA KILPAILUKYKY

Yritystukien aikana kilpailukyvyn oletetaan aina kasvavan jollakin mittarilla, koska muuten yritystukien myöntämiselle ei olisi perusteita yritystukia myöntävän tahon puolesta. Joskus yritystuet voivat kuitenkin osoittautua vain yritystoimintaa ylläpitäviksi tuiksi, jolloin varsinaista kilpailukyvyn muutosta ei juurikaan nähdä. Startupien kohdalla on kuitenkin harvinaista, että tuet pitäisivät toimintaa vain yllä, koska tukia myönnetään vain potentiaalisille yrityksille, joilla on mahdollisuus menestyä.

Yritystukien käytön kohdentamisella on suuri vaikutus siihen, miten kilpailukyky lopulta muokkautuu. Yritystukien aikana voidaan esimerkiksi panostaa työntekijöiden lisäämiseen siihen tarkoitetulla rahoituksella, mutta tukien jälkeen on mahdollista, että samaan työpanokseen ei ole enää varaa, jos työntekijöiden avulla ei ole saatu riittävän hyvää tulosta aikaan. Tällöin yritystuilla ei olisi positiivista vaikutusta pidemmällä tähtäimellä, joka on kuitenkin pääasiallinen tavoite.

Minkä tahansa yrityksen kilpailukykyyn vaikuttaa monia eri tekijöitä, joten voidaan olettaa jonkin tietyn osa-alueen kasvun vaikuttavan positiivisesti kilpailukykyyn. Yritystukien vaikutusten tutkimukset keskittyvät pääasiassa kansantaloudelliseen näkökulmaan, kuten yrityksen työllisyyden kasvun muutoksiin. Kuitenkin tutkimalla kilpailukykyyn vaikuttavia tekijöitä ja yhdistämällä siihen yrityksen saaman rahoituksen, voidaan tutkimuksessa saada selviäkkin johtopäätöksiä.

4.1 Kilpailukyvyn muutos yritystukien aikana

Startupien yritystukien aikana kilpailukyvyn oletetaan lähtevän nousuun, koska tukimuodot ovat kasvun hakuisia ja yritystuilla pyritään kehittämään yritystä. Startupit eivät siis saa niin sanottuja toiminnan ylläpitäviä tukia. Bergströmin (2000) mukaan yritystuet vaikuttavat positiivisesti yrityksen kasvuun ja tuottavuuteen ensimmäisen vuoden jälkeen tukien myöntämisestä. Kilpailukyvyn muutosta ei siis juuri ole yritystukien aikana, jos se ei ole moniosaista, esimerkiksi vuoden välein myönnettävää. Muutosta ei ole havaittavissa heti, koska yrityksellä menee aikaa tukien hyödyntämiseen ja tukien vaikutusta on vaikea havainnoida reaaliaikaisesti. Bergströmin (2000) mukaan yritystuet voivat vaikuttaa myös yrityksen tehokkuuteen. Tuet voivatkin lamaannuttaa yritystä, jos sillä ei ole tarpeeksi halua kasvaa, vaan tukien myöntämisen jälkeen se vain passivoituu hetkeksi.

Tutkittaessa Wun et al. (2008) mainitsemaa kykyä tutkimukseen ja kehitykseen startupien mittaamisessa ja vertaamalla rahoituksen vaikutusta siihen, voidaan havaita selkeitä muutoksia. Kun rahoituksen avulla pystytään parantamaan kykyä tutkimukseen ja kehitykseen, voidaan todeta myös startupin kilpailukyvyn kasvavan. Len ja Jaffen (2017) mukaan yritykset, jotka saavat yritystukea tutkimukseen ja kehitykseen, niin yritys lähes tuplaa mahdollisuutensa tuottaa uusia palveluita ja tuotteita. Täten voidaan päätellä, että myös yrityksen kilpailukyky kasvaa tukien myötä, kun käytetään Wun et al. (2008) esittämää mittaustekniikkaa hyväksi.

Toinen tärkeä asia startupeille on Wun et al. (2008) mainitsema kyky nopeaan kysyntään vastaamiseen, jota voidaan käyttää myös startupin kilpailukyvyn mittaamiseen. Rahoituksen avulla startup pystyy paremman työllisyyden ja täten myös paremman valmistustehokkuuden avulla olla paremmin valmiudessa ja vastaamalla asiakkaan kysyntään nopeammalla aikataululla. Täten voidaan todeta myös kilpailukyvyn kasvaminen suhteessa muihin, koska ensimmäinen yritys, joka vastaa kysyntään saa erittäin hyvän kilpailuedun muihin nähden.

Startupin kilpailukykyä mitattaessa Wun et al. (2008) mainitsemalla innovaation nopeuden mittarilla, voidaan siihen yhdistää myös yritystukien aiheuttama työllisyyden kasvu ja rahoitus, jotka mahdollistavat parempien ja nopeampien innovaatioiden kehittämisen. Ayyagarin et al. (2011) tutkimuksen mukaan yrityksen saamalla rahoituksella on merkittävä rooli yrityksen tuotteiden, palveluiden ja toiminnan kehittämisessä. Kun yritystä pystytään kehittämään nopeasti, saadaan yrityksen kilpailukykyä myös parannettua huomattavasti.

4.2 Kilpailukyvyn muutos yritystukien jälkeen

Ensimmäisen vuoden jälkeen tukien myöntämisestä, yrityksen kokonaistuottavuuden kasvun kehitys heikkenee suhteessa myönnetyn tuen määrään (Bergström 2000). Kuitenkin yrityksen kasvu ja tuottavuus paranee. Kolmen vuoden jälkeen tukien myöntämisestä Bergströmin (2000) mukaan yritykset ovat selvästi tehottomampia verrattuna yrityksiin, jotka eivät ole saaneet tukea. Kuitenkin yritystuista ei ole havaittavissa muuta negatiivista vaikutusta, kuin yrityksen mahdollinen passivoituminen. Tätä on kuitenkin vaikea havainnoida, koska esimerkiksi yrityksen tuloksessa passivoituminen ei näy tappiollisena. Bergström (2000) mainitsee kuitenkin analysoinnin haastavuuden yritysten analysoinnissa, koska tukea saamattomat yritykset ovat voineet kaatua ja vain parhaat ovat jääneet jäljelle, jolloin vertailu vääristyy.

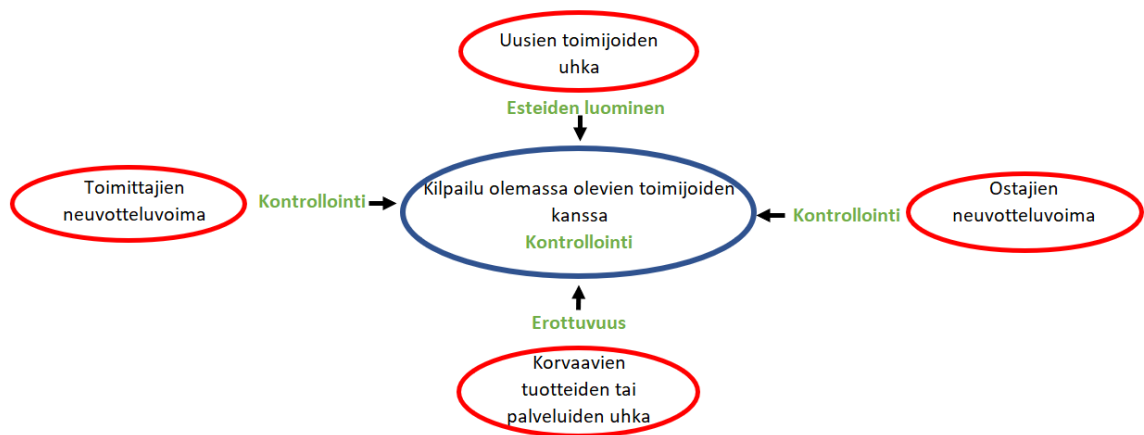
Yritystukien jälkeen aikaisemmassa vaiheessa tehtyjen toimenpiteiden vaikutus alkaa jo näkymään, mutta muuten kilpailukyvyn kasvu heikkenee verrattuna alkuvuosiin. Tästä ei kuitenkaan ole haittaa, jos kilpailuetu pystytään pitämään muihin nähden. Kilpailukyvyn kasvun heikkeneminen on myös odotettavaa, kun yrityksellä ei ole enää yhtäpaljon sijoitettavaa, kuin yritystukien aikana. Yritystukien jälkeen startupin kilpailukykyä voidaan jo osittain analysoida taloudellisesti, mutta Wun et al. (2008) mainitsevat mittarit ovat edelleen päteviä. Kyky tutkimukseen ja kehitykseen ei ole enää samanlainen, mutta se ei tarkoita kilpailukyvyn heikkenemistä, koska tämä vaihe on tehty jo tukien aikana. Yritystukien jälkeen voidaan kuitenkin tutkia Wun et al. (2008) mainitsemia tuotteen laatua ja tuotannon tehokkuutta, jotka ovat oletettavasti parantuneet, jos näihin ollaan yritystukien avulla haluttu panostaa. Täten voidaan todeta myös startupin kilpailukyvyn parantuneen suhteessa kilpailijoihin.

Tuotteen laatua tutkiessa ja verrattaessa sitä saatavilla olevaan rahoitukseen, voidaan todeta, että rahoitus auttaa laadun parantamisessa, mutta ei loputtomasti. Startupin saadessa rahoitusta tuotteen laadun kehittämiseen, saadaan tuotteen laatua parannettua huomattavasti, mutta rahoituksen ylittäessä tietyn rajan, ei sijoitetulla pääomalla saada enää yhtä suurta hyötyä laadun parantamiseen, kuin pienemmällä ja sopivammalla summalla. (Levesque 2000) Yritystukia käytettäessä on siis pyrittävä optimoimaan sijoitettava pääoma tuotteen laadun parantamiseen, jotta voidaan saavuttaa myös parempaa kilpailukykyä. Levesquen (2000) tutkimus osoittaaakin laadun paranemisen oikean suuruisella rahoituksella, joten Wun et al. (2008) tuotteen laadun mittaaminen startupin kilpailukykyyn verrattuna, voidaan todeta kilpailukyvyn kasvavan yritystukien myötä. Laadun paraneminen on nähtävissä vasta yritystukien jälkeen, koska ilman yritystukia tai muuta rahoitusta laatua voi olla hankalaa parantaa.

Yritystukien yhden tavoitteen ollessa uusille markkinoille siirtyminen (Business Finland 2018), eli täten myös kansainvälisesti laajentaminen, voidaan tutkia startupien kilpailukyvyn kehitystä myös Wun et al. (2008) mainitsemalla tuotannon tehokkuuden mittarilla. Baekin ja Neymotin (2016) mukaan pienet yritykset, jotka laajentavat kansainvälisesti, voivat olla paljon tehokkaampia, kuin yritykset vain kotimaisilla markkinoilla. Baekin ja Neymontin (2016) mukaan kansainvälisillä markkinoilla yritykset voivat toimia tehokkaammin, koska he eivät tarvitse esimerkiksi niin paljon työntekijöitä. Yritystukien myötä, kun startup-yritys on päässyt kansainvälisille markkinoille, voidaan todeta kilpailukyvyn paraneminen verrattuna yrityksiin, jotka toimivat vain kotimaisilla markkinoilla.

4.3 Porterin viiden kilpailuvoiman mallin soveltaminen

Analysoitaessa Porterin viiden kilpailuvoiman mallia, voidaan todeta startupien tapauksessa kilpailijoiden määrän kasvavan, vaikka yritys saisikin tukia. Tuilla voidaan kuitenkin parantaa omaa toimintaa niin, että kilpailijoiden markkinoille tulo on hankalampaa kehittämällä oma asema vahvaksi, sekä muodostamalla kilpailijoille mahdollisia esteitä markkinoille pääsyyn. Saatavilla oleva rahoitus on kuitenkin rajallinen, joten yrityksen on päätettävä mihin kilpailukykyä parantavaan elementtiin on kannattavinta panostaa. Alla olevassa kuvassa 2 on esitetty Porterin viiden kilpailuvoiman malli startupille. Malli hahmottaa kilpailukykyyn vaikuttavat tekijät ja miten startupin tulisi toimia, jotta siitä voisi tulla menestyvä yritys.



Kuva 2: Porterin viiden kilpailuvoiman malli startupille (mukailtu lähteistä Cusumano 2013 ja Porter 2008)

Startupien kilpailu jo olemassa olevien kilpailijoiden kanssa on yksi tärkeimmistä asioista, joka tulee ottaa huomioon kilpailukykyyn kannalta. Jotta startupista voi tulla menestyvä yritys, ei kilpailijoita saa olla liian paljon (Cusumano 2013). Liian monen kilpailijan toimiessa samalla alalla, on kilpailu huomattavasti vaikeampaa ja erottuminen muista on haastavaa. Luonnollisesti kilpailija vie aina jonkin verran yrityksen mahdollisesta osuudesta ja se vaikuttaa yrityksen tulokseen. Chungin et al. (2007) mukaan yrityksen laajentaminen on yksi mahdollisuus kilpailla olemassa olevia kilpailijoita vastaan. Maantieteellisesti laajentaminen on myös yksi yritystukien myöntämisen tahon tavoitteista, tärkeimpänä kuitenkin maantieteellisesti ja kansainvälisesti. Täten yritystukien avulla voidaan parantaa startupien kilpailukykyä, vaikka se onkin välillistä eikä se ole varmaa, että kilpailukyky paranee, vaikka toimintaa laajentaisikin.

Kilpailussa olemassa olevia kilpailijoita vastaan omalla panoksella on suuri merkitys, mutta myös kilpailijan onnistuminen tai epäonnistuminen vaikuttaa yrityksen kilpailukykyyn. Karhusen ja Huovarin (2015) mukaan tuottavuuden kannalta yritykset, jotka saavat yritystukea, menestyvät paremmin kuin yritykset, jotka eivät saa yritystukea. Karhusen ja Huovarin (2015) mukaan myös tuen suuruudella on merkitystä yrityksen menestykseen verrattuna pienempää tukea saavaan yritykseen. Jos kyseessä on kaksi kilpailijaa, joista toinen yritys saa tukea ja toinen ei, niin yritystuilla on selvä merkitys yrityksen kilpailukykyyn, koska yrityksellä on selvä etu taloudellisen tilanteen suhteen. Tuen koon suuruudella on myös samanlainen tilanne, mutta lievempi. Karhusen ja Huovarin (2015) mukaan myös yritystukien vaikuttaessa työllisyyteen, on myös tästä saatavissa etua yrityksen tuottavuuteen, verrattuna tukea saamattomiin yrityksiin. Täten työllisyyden lisääntyessä tukien avulla saadaan myös kilpailukykyä parannettua, koska tuottavuus paranee. Yritystuet vaikuttavat myös yrityksen selviytymiseen, joten yrityksellä on paremmat mahdollisuudet kilpailijoitansa vastaan (Karhunen & Huovari 2015).

Startupin kilpaillessa uusia toimijoita vastaan, on sen pystyttävä luomaan esteitä uusille toimijoille, jotta heidän markkinoille tulo vaikeutuu. Täten myös startupista voi tulla helpommin menestyvä yritys. Yrityksen on myös luotava tarpeeksi nopeasti esteitä, sekä olla tarpeeksi nopea yrityksen muissa toiminnoissa, jotta uusien toimijoiden on haastavampaa pysyä mukana. (Cusumano 2013) Yritystukien avulla yritys pystyy luomaan esteitä mahdollisesti uusille toimijoille. Startupin kehittäessä yritystä entistä vahvemmaxi ja paremmaksi, on tämä jo itsessään este tai haaste uusille toimijoille tulla markkinoille potentiaalisesti kilpailijaksi.

Cusumanon (2013) mukaan ostajien ja toimittajien neuvotteluvoimat eivät saa olla liian suuria, jotta startupista voi tulla menestyvä yritys. Ostajien neuvotteluvoimalla tarkoitetaan esimerkiksi ostajan vaatimuksia tuotteen hinnasta ja laadusta. Jos yrityksellä on paljon kilpailijoita, niin ostaja pystyy vaatimaan yritykseltä enemmän. Toisekseen, jos yritys on riippuvainen yhdestä tai vain muutamasta ostajasta, niin ostajalla on neuvotteluvallti kaupanteossa, koska ostaja tietää yrityksen riippuvaisuuden. Toimittajien neuvotteluvoima on samankaltainen kuin ostajien neuvotteluvoima. Jos yritys on riippuvainen vain yhdestä tai vain muutamasta toimittajasta, niin toimittajalla on neuvotteluvallti toimistusten hinnan muodostumisessa. Täten yritystukien avulla startup pystyy kehittämään toimintaansa niin, että se ei olisi niin riippuvainen ostajista tai toimittajista. Se voi esimerkiksi harkita tekevänsä itse toimittajan ennen tekemän toimenpiteen, joka ei ennen yritystukia ole ollut mahdollista rahan puutteen takia.

Korvaavien tuotteiden ja palveluiden uhka on aina olemassa, mutta startupin halutessa menestystä, sen tulisi varmistaa oma paremmuus muihin verrattuna, eikä korvaavia tuotteita saa olla liian paljon (Cusumano 2013). Korvaavat tuotteet ja palvelut tulevat aina muulta toimijalta, joten startupin pystyessä estämään uusien toimijoiden tulo markkinoille, pystyy se estämään samalla näiden tulon markkinoille. Täten yritystukien avulla asetettujen esteiden avulla voidaan estää kilpailijoita ja täten myös parantaa kilpailukykyä muihin nähden.

5. PÄÄTELMÄT

Työn tarkoituksen ollessa tutkimus yritystukien vaikutuksesta startupien kilpailukyyn, voidaan olettaa työn päätyneen oletettaviin ja loogisiin tuloksiin. Yritystuilla on suuri rooli startupien menestyksessä ja niiden menestysmahdollisuuksissa. Startupit ovat nuoria ja innovatiivisia yrityksiä, joiden toiminta voi vaatia paljon rahoitusta, jotta toimintaa pystytään kehittämään. Yritystukien vaikuttavuuteen keskittyvät tutkimukset ovat suurimmaksi osaksi kansantaloudellisen näkökulman tutkimuksia. On kuitenkin tärkeää seurata yritystukien vaikutusta startupeihin, jota on hyvä seurata kilpailukyvyn avulla.

Startupien kilpailukyvyn mittaamisen erotessa muista tasapainoisemmista yrityksistä, vaaditaan tähän muita sopivia tapoja, kuten Wun et al. (2008) esittämät mittarit tai Porterin (2008) viiden kilpailuvoiman malli ja sen soveltaminen. Mittarien avulla voidaan suoraan analysoida kilpailukykyä ja näihin liitettäessä yrityksen saatavilla oleva rahoitus, voidaan tutkia kilpailukyvyn muutoksia ja rahoituksen vaikutusta siihen. Suoranaista tutkimusta yritystukien vaikutuksesta startupien kilpailukykyyn ei juuri ole saatavilla yrityksen näkökulmasta, joten tutkimuksen sisältö koostuu rahoituksesta ja kilpailukyvyistä löydettyistä yhtäläisyyksistä.

Kilpailukyvyn muutosta yritystukien aikana on haastava arvioida, koska tukia sijoitetaan eri kohteisiin ja joidenkin tukien vaikutus voidaan nähdä heti, kun taas joidenkin vasta vuosien päästä. Ei ole kuitenkaan havaittavissa, että kilpailukyky lähtisi laskuun tukien aikana. Sen sijaan tukien keskittyessä tutkimukseen ja kehitykseen, voidaan havaita selkeää kilpailukyvyn paranemista. Yritystukien aikana kilpailukyvyn muutos on siis joko kasvavaa tai muuttumatonta, riippuen tukien kohdistamisesta.

Kilpailukyvyn muutos yritystukien aikana on helpommin arvioitavissa, kun tukien vaikutukset ovat helpommin nähtävissä. Myöskään yritystukien jälkeen ei ole havaittavissa muuta negatiivista vaikutusta, kuin yrityksen mahdollinen passivoituminen. Pääasiassa kilpailukyky on kuitenkin parantunut verrattuna edelliseen. Yritystukien jälkeen startupin on kuitenkin pystyttävä säilyttämään sen luoma kilpailuetu muihin nähden ja mahdollisesti vielä kasvattaa sitä, vaikka kilpailukyvyn kasvu heikkeneekin merkittävästi tukien käytön jälkeen.

Porterin viiden kilpailuvoiman mallin käytön ja sen soveltamisen avulla saadut tulokset ovat oletettuja, mutta hyödyllisiä. Mallin avulla pystyy helpommin analysoimaan suoraan

startupin vaadittuja toimintoja yritystukien aikana, jotta yritys voi kehittää kilpailukykyänsä. Saatujen tulosten perusteella, jos startup pystyy hallitsemaan ja toimimaan mallin vaaditulla tavalla yritystukien aikana, niin se pystyy luomaan itsellensä vaadittua kilpailukykyä ja pysyä kilpailijoidensa edellä. Yritystukien vaikutus kilpailukykyyn on siis positiivinen kaikissa mallin tapauksissa, jos tukea pyritään näihin alueisiin käyttämään.

Yritystukien vaikutuksen lopputulemaksi kilpailukykyyn jää positiiviseksi kaikilla käytetyillä mittareilla. Yritystukea ei kuitenkaan ole rajattomasti, joten on todennäköistä, että jonkin mittarin mukaan kilpailukyky ei parane ollenkaan, koska kaikkiin toimintoihin ei voi panostaa samaan aikaan. Kokonaisuudessaan kilpailukyky kuitenkin paranee yritystukien myötä. Aiheesta olevan vähäisen tutkimuksen takia, olisi hyödyllistä saada jatkotutkimusta, koska myös startup-yritysten on hyvä tietää yritystukien vaikutuksista itse yritykseen.

LÄHTEET

- AYYAGARI, M., DEMIRGUC-KUNT, A. & MAKSIMOVIC, V., 2011. Firm innovation in emerging markets: the role of finance, governance, and competition. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, **46**(6), pp. 1545-1580.
- BAEK, H.Y. & NEYMOTIN, F., 2016. International involvement and production efficiency among startup firms. *Global Economic Review*, **45**(1), pp. 42-62.
- BERGSTRÖM, F., 2000. Capital subsidies and the performance of firms. *Small business economics*, **14**(3), pp. 183-193.
- BUSINESS FINLAND, 2018. Nuoret innovatiiviset yritykset. Saatavilla: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/nuoret-innovatiiviset-yritykset-niy/> [06.05, 2019].
- CASEIRO, N. & COELHO, A., 2018. Business intelligence and competitiveness: the mediating role of entrepreneurial orientation. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, **28**(2), pp. 213-226.
- CHUNG, H., CHEN, C. & HSIEH, T., 2007. First geographic expansion of startup firms: Initial size and entry timing effects. *Journal of Business Research*, **60**(4), pp. 388-395.
- CONNOR, T., 2003. Managing for competitiveness: a proposed model for managerial focus. *Strategic Change*, **12**(4), pp. 195.
- CUSUMANO, M., 2013. Evaluating a startup venture. *Communications of the ACM*, **56**(10), pp. 29.
- FISCHER, E. & REUBER, A.R., 2003. Support for Rapid-Growth Firms: A Comparison of the Views of Founders, Government Policymakers, and Private Sector Resource Providers. *Journal of Small Business Management*, **41**(4), pp. 346-365.
- JOHNSON, G., WHITTINGTON, R., SCHOLES, K., ANGWIN, D. & REGNÉR, P., 2018. *Fundamentals of strategy*. Fourth ed. Harlow, England: Pearson.
- KARHUNEN, H. & HUOVARI, J., 2015. R&D subsidies and productivity in SMEs. *Small Business Economics*, **45**(4), pp. 805-823.
- KOSKI, H. & PAJARINEN, M., 2011. *The Role of business subsidies: in job creation of start-ups, gazelles and incumbents*. Helsinki: Research Institute of the Finnish Economy.
- KOSKI, H. & TUULI, J., 2010. *Business subsidies in Finland: the dynamics of application and acceptance stages*. Helsinki: Research Institute of the Finnish Economy.
- LAHTINEN, H., PEKKALA, H., HALME, K., SALMINEN, V., HÄRMÄLÄ, V., WIIKERI, J., LAMMINKOSKI, H., LÄHDE, K., MIKKELÄ, K., ROUVINEN, P., KOTIRANTA, A.,

PAJARINEN, M., DALZIEL, M., BARGE, B., MEADE, C. & ZHAO, X., 2016. *Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullonkaulat*. Valtioneuvoston kanslia.

LE, T. & JAFFE, A.B., 2017. The impact of R&D subsidy on innovation: evidence from New Zealand firms. *Economics of Innovation and New Technology*, **26**(5), pp. 429-452.

LEVESQUE, M., 2000. Effects of funding and its return on product quality in new ventures. *IEEE Transactions on Engineering Management*, **47**(1), pp. 98-105.

MALIRANTA, M., MÄÄTTÄNEN, N. & PAJARINEN, M., 2016. Firm subsidies, wages and labor mobility. *Research Institute of the Finnish Economy (ETLA) reports*, (60).

MAUNE, A., 2014. Competitive intelligence and firm competitiveness: an overview. *Corporate Ownership and Control*, **12**(1), pp. 29-42.

PORTER, M.E., 2008. The five competitive forces that shape strategy. *Harvard business review*, **86**(1), pp. 25-40.

RANTALA, O., 2013. Kilpailukyvyn mittaamisen teoriaa ja käytäntöä. *Helsinki: ETLA Reports*, (15).

RAUHANEN, T., GRÖNBERG, S., HARJU, J. & MATIKKA, T., 2015. *Yritystukien arviointi ja vaikuttavuus*. Valtioneuvoston kanslia.

ROTHOVIUS, A., 2017. *Virkamiesselvitys yritystuista ja niiden vaikutuksista*. Työ- ja elinkeinoministeriö.

WU, L., WANG, C., CHEN, C. & PAN, L., 2008. Internal resources, external network, and competitiveness during the growth stage: A study of Taiwanese high-tech ventures. *Entrepreneurship Theory and practice*, **32**(3), pp. 529-549.

XIAO, J. & ZHAO, Y., 2017. Key Intellectual Capital Factors of Competitiveness for Startups: Evidence from China. *International Conference on Intellectual Capital and Knowledge Management and Organisational Learning*, pp. 301-309.